

Автори:

М-р Оливера Ѓоргиева –Трајковска,
М-р Златко Бежовски

Издавач:

2-ри Август - Штип

Рецензент:

Проф. Д-р. Сашо Кожухаров

Лектура:

Даница Гавриловска - Атанасовска

CIP – Каталогизација во публикација
Национална и универзитетска библиотека „Св. Климент Охридски“, Скопје

336.77

ЃОРГИЕВА -Трајковска, Оливера

Процес на кредитирање на претпријатијата / Оливера Ѓоргиева –
Трајковска, Златко Бежовски. – Штип : 2-ри Август С , 2007. – 39 стр. илустр. ;
24 см

Библиографија: стр. 39

ISBN 978-9989-909-57-3

1. Бежовски, Златко [автор]

а) Банки – Кредитно работење

COBBIS.MK-ID 71198730

М-р Оливера Ѓоргиева - Трајковска
М-р Златко Бежовски

ПРОЦЕС НА КРЕДИТИРАЊЕ НА ПРЕТПРИЈАТИЈАТА

Штип, 2007

**М-р Оливера Ѓоргиева - Трајковска
М-р Златко Бежовски
М-р Борјан Ѓоргиев**

**ПРОЦЕС НА КРЕДИТИРАЊЕ
НА ПРЕТПРИЈАТИЈАТА**

Штип, 2007

Содржина:

ВОВЕД.....	8
1. ПОДГОТОВКА И ДОНЕСУВАЊЕ НА КРЕДИТНА ОДЛУКА.....	9
2. СТРУКТУРИРАЊЕ НА КРЕДИТОТ	16
2.1. ОДРЕДУВАЊЕ НА РОКОТ НА КРЕДИТОТ	16
2.2. КАМАТА НА КРЕДИТОТ	18
2.3. КОЛАТЕРАЛ.....	20
2.4. ЗАШТИТНИ КЛАУЗУЛИ	22
3. МОНИТОРИНГ НА ИЗВРШУВАЊЕ НА КРЕДИТНИТЕ ОБВРСКИ.....	23
4. ПОРТФОЛИО СТРАТЕГИЈА НА КРЕДИТНИТЕ ПЛАСМАНИ.....	25
5. ИЛУСТРАЦИЈА НА СОДРЖИНАТА НА КРЕДИТНО БАРАЊЕ	27
ЗАКЛУЧОК	37
КОРИСТЕНА ЛИТЕРАТУРА.....	40

Вовед

Позајмувањето парични средства на стопанските субјекти и населението (процес на кредитирање) е една од најзначајните активности во најголем дел од финансиските институции. Одобрените банкарски заеми учествуваат со најголем процент во создавањето на вкупниот приход на финансиските институции, остварен од вршењето на вкупните активности. Од друга страна, во областа на оваа функција на одобрување заеми, депозитните финансиски институции генерално прифаќаат најголем степен на ризик. Неуспехот на индивидуалните комерцијални банки и другите финансиски институции е секогаш поврзан со проблемите во создаденото портфолио на кредитни пласмани.

Процесот на кредитирање, покрај тоа што е една од најзначајните активности на индивидуалните банки, има огромно значење и во однос на социјалната функција која овие институции ја извршуваат во општеството. Индивидуалните лица, фирмите и владата можат да ги позајмуваат неопходните дополнителни средства од банките и другите финансиски институции. Менаџментот на финансиските институции врши проценување на приносот и ризикот на секој поединечен заем и ја оценува релативната атрактивност на разните типови на заеми. При донесувањето на конкретната кредитна одлука, се оценуваат многу фактори, како: способноста на претпријатието да го врати заемот, рејтингот на претпријатието, колкава е потребата од дополнителни средства, намената за која истите ќе се користат и сл.

Банките и другите финансиски институции треба во секое време да располагаат со доволен фонд на средства, со кои би се задоволиле потребите од повлекувања на депозитите и зголемените барања на корисниците на заемите.

Предмет на овој труд е обработка на кредитниот процес, т.е. технологијата на одобрување на кредити, пред сè на стопанските субјекти. Кредитниот процес се следи преку извршување на кредитна анализа на барателот на кредитот, структурирање на основните карактеристики на кредитот, формирање на стратегија на кредитното портфолио на банкарските пласмани и мониторинг на извршување на обврските по заемот.

1. Подготовка и донесување на кредитна одлука

Од аспект на големото значење што го има процесот на кредитирање за развојот на финансиската институција, како и за општеството во кое таа дејствува, секоја банка или друга финансиска институција мора внимателно да ги планира и координира своите кредитни операции.¹ Како прво, секоја финансиска институција мора да има воспоставено генерална кредитна политика, како водич кој ќе им помогне на сите оние кои, според делегираните овластувања, се инволвирани во процесот на донесување на одлуки за одобрување на заеми. Уште повеќе, развојот на адекватна политика на кредитирање им помага на топ менаџерите да се соочат со бројните предизвици и барања на клиентите, како и во оцената на тоа колкав кредитен ризик е подготвена да поднесе нивната институција. Во рамките на генералната кредитна политика, секоја финансиска институција (банка) воспоставува еден сет на критериуми за евалуација на индивидуалните апликации за заеми. Овие критериуми, на кои подетално ќе се задржиме во натамошната анализа, се познати во литературата како „5Cs of credit“²

Основните компоненти на политиката на кредитирање, кои претставуваат конкретни процедури вклучени во дефинирањето на истата, се однесуваат на следните активности:

- 1) одредување на вкупниот кредитен потенцијал на банката;
- 2) проектирање на структурата на кредитите која банката ќе ја одржува и планираното учество на секој тип заем во кредитното портфолио на банката;
- 3) квантифицирање на трошоците и провизиите на кредитите и општите услови во составувањето на кредитните договори;
- 4) утврдување на потребата од соодветни компензациони барања, во смисла на формирање на бескаматни депозити во банката, како услов за добивање на заем;
- 5) одредување на алтернативна структура на заемот, која означува внесување на дополнувања во формулацијата и

¹ "Financial institutions", Rose, Kolari, Fraser, 1993, str.298

² "Financial institutions", Rose, Kolari, Fraser, 1993, str.299

имплементацијата на кредитната политика, со кои се одредуваат рамките во кои корисникот може да прифати различни видови на кредитни аранжмани.

Процесот на кредитирање, кој тргнува од усвоената генерална кредитна политика, го опфаќа поднесувањето и процесирањето на кредитните апликации, процесот на кредитна анализа од страна на банкарките службеници и општите процедури за одржување на кредитната архива и размената на потребните информации со корисниците на заемите.³ Процедурата, исто така, може да ги опфати и активностите на позајмување кои се покриени со соодветни регулативи и закони, како и активностите на кредитни ревизии и инспекции, неперформансни заеми, сомнителни барања и сл.

Оперативните процедури за спроведување на кредитниот процес се вклучени во оперативниот правилник на одделот за кредитирање.

Неопходен предуслов за постигнување успех во работењето на една финансиска институција претставува креирањето на т.н. ”кредитна култура” на менаџерско ниво, соодветна на бизнис опкружувањето. Кредитната култура би можела да се дефинира како систем на вредности, особини и верувања кои преовладуваат во целата организација и кои им помагаат на лицата кои ги донесуваат кредитните одлуки да се однесуваат согласно со тој систем на вредности. Во банките со развиена кредитна култура, постојат заеднички пристапи на сите вработени во вреднувањето на кредитниот ризик и соодветниот принос и јасна перцепција за тоа кое ниво на ризик е прифатливо. Развиената кредитна култура, исто така, ги подобрува економските перформанси на финансиската институција преку намалување на целокупните трошоци на работењето, пред сè, трошоците на мониторингот на сервисирањето на заемите. Заеднички поставените вредности и правила се еден вид на неформален контролен механизам, кој ги координира напорите на вработените.⁴

Ефикасното спроведување на кредитниот процес зависи од квалитетното извршување на следните функции (некои се извршуваат од

³ "Credit policy and procedures", Bankakademic International", Frankfurt/Main, 2000, str.40

⁴ "Credit policy and procedures", Bankakademic International", Frankfurt/Main, 2000, str.45

страна на централното кредитно одделение, а некои се делегираат на регионалните кредитни аналитичари):⁵

- формулирање на генерална кредитна политика (маркетинг);
- планирање и контрола на стратегијата на кредитното портфолио;
- поставување на глобални и специфични кредитни лимити;
- извршување на кредитни ревизии и инспекции;
- управување со проблематичните заеми;
- делегирање на кредитни овластувања;
- анализа на новите кредитни барања;
- одлучување за кредитирање;
- договарање на условите на кредитирање;
- мониторинг на сервисирање на кредитот;
- анализа на трендот во индустријата;
- известувања до банкарските супервизорски агенции;
- одредување на профитната маржа;
- дефинирање на врските со трезорот и другите економски оддели;
- форма на кредитната документација и администрација;
- администрирање на колатералот;
- мониторинг на плаќањата;
- дополнување на информациите во кредитните досиеја.

Процесот на кредитирање започнува со поднесување на кредитно барање од страна на фирмите или индивидуалните лица. Кога потенцијалниот корисник на заем е идентификуван, одговорниот банкарски службеник го иницира процесот на донесување на кредитна одлука, преку прибирање и анализа на податоци со кои би се одредил степенот на усогласеноста на конкретната апликација со тековната кредитна политика. Преку стручната анализа, банкарскиот службеник ја проценува вистинската потреба на кредитобарателот од дополнителни финансиски средства, изборот на соодветна терминска структура и план на амортизација на заемот, како и соодветниот тип на кредитот.

⁵ "Credit policy and procedures", Bankakademic International", Frankfurt/Main, 2000, str.64

Многу важен чекор во спроведувањето на анализата на потенцијалниот корисник на кредитот е посетата на неговите деловни простории, поради пореална процена на неговата финансиска состојба.

Со посебни законски прописи, банките и другите финансиски институции се задолжени за нивно обезбедување со доволно податоци, кои ќе им овозможат добра информираност за вистинската финансиска состојба на нивните клиенти. Податоците кои фирмата ги става на располагање на банката се, пред сè, податоците содржани во билансот на состојба, билансот на успех, како и проекциите на финансиските текови (cash flow). Барателот на кредитот поднесува и дополнителна документација која се однесува на намената на кредитот, како и останати информации кои ги бара банката.

Ниеден банкарски кредит не би бил одобрен без остварување личен контакт со потенцијалниот корисник на кредитот. Во ова интервју, претставникот на фирмата изнесува целосна презентација на неговиот бизнис и коментар на неговите финансиски извештаи и согледувања за перспективата на неговиот бизнис. Најважно од сè е преку овие контакти да се воспостави деловна соработка и врска која се заснова на меѓусебната лична доверба, во смисла на она што значи: “да се одобри кредит, значи да се верува некому”.⁶

Базата на податоци со која располага една банка е многу значајна, па оттука банките се сметаат за еден вид на рејтинг агенции. Банката може да располага со одредени информации за барателот на кредитот врз основа на претходната соработка со него. Освен тоа, таа располага со информации и за други фирми од истата стопанска гранка, на чија основа може да се пресмета просек на перформансите со кои ќе се споредат перформансите на фирмата која бара кредит.

Третиот извор на информации потекнува од надворешни извори, при што во развиените земји посебна улога имаат кредитно-информативните агенции. Овие агенции прибираат информации за неколку милиони компании и ги ставаат на располагање на нивните претплатници. Кратки информации за кредитниот рејтинг на секоја фирма се публикуваат во референтни книги, а детални информации се даваат во кредитните извештаи.⁷

⁶ "Credit policy and procedures", Bankakademic International", Frankfurt/Main, 2000, str.81

⁷ Milutin Cirovic, "Bankarstvo", Beograd, 2001, str.114

Составувањето на кредитниот извештај претставува документирање на комплементарноста на кредитниот процес со банкарските закони и интерни регулативи. Типичниот кредитен извештај обично ги содржи следните ставки.

Кредитни овластувања

- краток опис на барањето за кредит;
- износот на кредитот;
- намената на кредитните средства;
- извори за враќање на кредитот;
- колатерал;
- комплементарност со планското кредитно портфолио;
- евиденција на одобрувањето во кредитното одделение.

Финансиска анализа

- ревидирани финансиски извештаи (биланс на состојба и на успех);
- SWOT анализи;
- Cash flow анализи;
- финансиски предвидувања;
- процена на квалитетот на менаџерската структура;
- анализа на сметководниот систем.

Методи на вреднување

- состојба на колатералот;
- методи на вреднување, особено при финансирање на прибавување на недвижности;
- степен на обезбедување на кредитот;
- кореспонденција со клиентите.

Легална документација

- договори;
- заштитни клаузули.

Важен дел од вкупната документација што се бара од кредитобарателот е бизнис планот, кој му помага на банкарскиот

службеник да се запознае со кратката историја на бизнисот на кредитобарателот и да изврши правилна процена на идниот ризик во работењето. Најзначајни елементи од бизнис планот се следните:

- историски податоци за бизнисот (потекло, главни производи и услуги, пазарни сегменти);
- сопственост и менаџмент на фирмата (сопственичка структура, искуства на менаџерскиот тим, клучни способности);
- продажба и испорака (тренд на продажбата, категории на потрошувачи, канали на дистрибуција, конкуренција и конкурентски предности);
- производствени методи (главни сировини, снабдувачи и пазарни услови, машини и производствени методи, персонал);
- извештаи од работењето (пазарни перформанси-продажба и профит, промени на капиталот, структура на обврските, ликвидност);
- идни предвидувања и планови (пазарни услови, тренд на продажбата, планови за зголемување на капиталот, стратегија за имплементација на плановите).

Доколку бизнис планот е некомплетен, или кредитното барање е составено вербално, банкарскиот службеник може да побара да ја потврди валидноста на планот, преку споредба со евиденцијата кај барателот на кредитот.

Дефинирањето на генералната политика на банката треба да претставува само основа, која ќе им помогне на одговорните лица кои донесуваат конечна одлука за прифаќање или одбивање на кредитното барање, да извршат соодветна процена на степенот на кредитниот ризик, т.е. ризикот доколку главнината на заемот и каматата не бидат вратени. Секој заем кој го одобрува банката содржи во одредена мерка кредитен ризик, но функцијата на банкарското лице е да го процени степенот на кредитниот ризик и неговата прифатливост. Основните фактори кои влијаат на висината на кредитниот ризик се содржани во познатото правило “5C”, а се однесуваат на: карактер (character), капацитет (capacity), колатерал (collateral), капитал (capital) и услови (conditions).⁸

⁸ Milutin Cirovic, “Bankarstvo”, Beograd, 2001, str.115

Карактерот се однесува на личните особини на должникот, кои може да бидат одлучувачки фактор при донесувањето на кредитната одлука. Особините како етика, искреност и интегритет на личноста се најзначајни од овој аспект. Се истакнува дека карактерот на клиентот е најзначаен фактор, од причина што нечесниот кредитобарател скоро секогаш пронаоѓа начин да ги избегне ограничувањата поставени од банката во кредитниот договор. Доколку споменатиот фактор не ги задоволува стандардите, понатамошната анализа на останатите фактори не гарантира дека кредитот ќе биде уредно сервисиран.

Капацитетот да се генерира доволен приход се однесува на способноста на кредитобарателот да оствари доволен приход од своето работење, од кој ќе ги извршува обврските по основ на одобриениот заем. По правило, при одобрувањето на долгорочните заеми приоритет има проценката на заработувачката во иднина, од која корисникот ќе ја враќа главнината на кредитот, заедно со каматата. Обично, позајмените средства се инвестираат во постојани средства и паричниот тек кој се генерира со нивното користење се користи за сервисирање на долгот. Наспроти нив, фондовите за враќање на краткорочните заеми доаѓаат од ликвидацијата на тековните средства и затоа во овие ситуации се става приоритет на оцена на ликвидноста во работењето на должникот. Во случај на долгорочни заеми, приоритетна е анализата на показателите кои го покажуваат степенот на покриеноста на трошоците за камата, додека кај краткорочните заеми на показателите за ликвидноста.

Колатералот се однесува на подготвеноста на кредитокорисникот да заложити специфични средства како обезбедување на кредитот. Како колатерал може да послужат фиксни средства, како земјиште, згради и сл., или обртен капитал: резерви, хартии од вредност и сл. И покрај тоа што колатералот го намалува кредитниот ризик, тој во никој случај не може да биде адекватен супститут на заработувачката од која би се враќал долгот. Дури, заемите обезбедени со колатерал носат повисоки каматни стапки од заемите кои не бараат колатерал. Заемите со низок степен на ризик, обично, се одобруваат без колатерал. Заемите со екстремно висок ризик не се одобруваат и покрај обезбедувањето на колатерал, со оглед на тоа што колатералот се користи како втор степен на обезбедување и заштита на банката, по способноста на корисникот на кредитот да оствари доволен паричен тек од работењето, за покривање на обврските по заемот.

Капиталот го покажува нето имотот на должникот, како критериум за оцена на поранешната финансиска состојба на кредитобарателот. Освен тоа, висината на нето имотот на должникот претставува резерва на солвентност, која влијае на висината на кредитот која корисникот може да ја добие.

Условите се однесуваат на моментната состојба во економијата и во секторот на кој му припаѓа фирмата, кои во зависност од тоа дали се поволни и стимулативни, влијаат врз способноста на должникот за отплата на заемите во предвидениот рок. Општо економско правило е дека во услови на поволна стопанска конјunktura кредитниот ризик е многу понизок, за разлика од условите на рецесија, кога поради слабата економска активност и лошите перформанси условите на кредитирање се многу порестриктивни.

2. Структурирање на кредитот

Под поимот структурирање на кредитот се подразбира договорно утврдување на условите под кои се склучува кредитниот договор помеѓу банката и корисникот на заемот. Овие услови треба да ги одразуваат потребите на двете договорни страни. Главни елементи на структурата на кредитот се: одредување на рокот на користење на кредитот, висината на каматната стапка, обезбедувањето, заштитните клаузули и др.

2.1. Одредување на рокот на кредитот

Општа поделба на кредитите, според нивниот рок на доспевање, е на: краткорочни кредити, со рок на доспевање до една година; среднорочни кредити, со рок на доспевање од 1 до 7 години и долгорочни кредити, со рок на доспевање над 10 години.

Различната временска димензија на кредитите ја одразува и различната намена за која истите се користат. Така, краткорочните кредити се користат за финансирање на тековните потреби од обртни

средства, сезонски потреби на бизнисот и сл. Долгорочните кредити се одобруваат за финансирање на вложувања во фиксни средства (машини, опрема, градежни објекти), како и за трајни обртни средства. Среднорочните кредити, обично, се наменети за долгорочно кредитирање на фирмите, со тоа што во идните периоди доаѓа до промена на обликот на финансирање или се преминува на финансирање со хартии од вредност.

Одредувањето на рокот на враќање на кредитот се врши врз основа на проценка на должината на периодот во кој постои реална потреба од кредитно финансирање на работењето. Пример, краткорочен кредит може да биде одобрен на 90 дена, доколку се смета дека е тоа доволен период во кој може да се заврши обртот на резервите и од паричниот прилив во тој период да се отплати долгот.

Често се јавува потреба банката да изврши пролонгирање на одобриениот краткорочен кредит, особено доколку тој се користи наместо долгорочен заем за финансирање на трајни обртни средства. Во тој случај, банката има право да изврши измена на кредитниот договор, на пример доколку дојде до промена на висината на каматната стапка на финансискиот пазар.

Во однос на рокот на враќање на кредитот, постои разлика во враќањето на главнината заедно со каматата помеѓу краткорочните и долгорочните кредити. Кај краткорочните кредити, обично наеднаш се враќа главнината и каматата во рокот на доспевање. Кај долгорочните кредити, враќањето се врши според амортизационен план, кој ја покажува динамиката на отплата на заемот по ануитети. Во тој случај, износот на ануитетот (периодичната отплата на кредитот заедно со каматата) е еднаков во секој сукцесивен период. Овој принцип значи дека практично се менува структурата на периодичните отплати со тоа што во почетокот учеството на каматата е повисоко, а пониско е учеството на отплатата, и обратно во подоцнешните периоди. Фреквенцијата на ануитетните отплати се определува со каматниот договор и може да биде еднаш месечно, квартално, полугодишно или годишно, во зависност од проектираниот паричен тек во иднина.

Доколку одобриениот кредит е со подолг рок на враќање, постои поголем ризик при еднакви услови во однос на краткорочен кредит. Основната причина за тоа е што во текот на подолг временски период може да дојде до поголема промена на базичните фактори кои влегуваат

во оценката на кредитната способност на должникот. Долгорочните кредити имаат нешто повисока каматна стапка во однос на краткорочните кредити, поради додатокот на дополнителна премија за зголемениот кредитен ризик.

Од заеднички интерес за двете договорни страни е реалното утврдување на рокот на враќање на кредитот. Доколку тој рок е премногу краток, постои поголема опасност за ненавремено извршување на обврските од страна на корисникот на кредитот и негово поголемо финансиско оптоварување во одделни периоди. Исто така, и краткорочните кредити треба да бидат усогласени со должината на потребата од повремени обртни средства.

2.2 Камата на кредитот

При формирањето на висината на каматната стапка на примените депозити и одобрените кредити, банката тргнува од каматната стапка која се формира на финансискиот пазар. Номиналната каматна стапка содржи две основни компоненти: реалната каматна стапка и стапката на инфлација. При одредувањето на висината на каматната стапка за секој поединечен кредит, банката додава дополнителна маржа на основната каматна стапка, која претставува индивидуализација на степенот на ризикот на конкретниот должник. Со оваа компонента на каматната стапка се формираат и резерви за покривање на загубите на банката по основ на неперформансите заеми. Доколку кај одреден заем кредитниот ризик е значително висок, би требало да се вкалкулира и поголема дополнителна маржа за покривање на тој ризик.

На првокласните должници, обично, банката пресметува најниска каматна стапка, која се нарекува примарна каматна стапка (приме rate). Таа ја содржи пондерираната цена на изворите на средствата на банката, трошоците за администрирање на кредитот и прифатлива стапка на принос на банката. На оваа примарна каматна стапка се додава соодветна премија за ризик, што произлегува од поединечните кредитни барања.

Во постапката на структурирање на кредитот, каматната стапка може да биде определена како фиксна или варијабилна каматна стапка.

Фиксната каматна стапка претставува традиционална политика која била широко применувана во услови на стабилна национална валута. Во современи услови, фиксна каматна стапка се користи обично кај краткорочните кредити, додека кај долгорочните кредити се применува варијабилна каматна стапка. Тоа се објаснува со поголемата варијабилност на стапката на инфлација во текот на подолг временски период, а и на поголемата осетливост како на банките, така и на должниците на каматниот ризик кој е поврзан со промената на каматната стапка. И уште една причина, постои изразена тенденција банките да ја поместуваат структурата на своите кредитни пласмани во правец на поголемо учество на долгорочните заеми, кои содржат зголемен кредитен и каматен ризик.

Едно од прашањата, кои се поставуваат при одредувањето на висината на каматната стапка, е изборот на референтна каматна стапка од која ќе се тргне при определувањето на индивидуализираните каматни стапки на конкретните заеми. Во таа смисла, се формира базична каматна стапка како генерална цена на финансиските ресурси на банката. Најпозната таква стапка е ЛИБОР (London interbank offered rate), која се користи најмногу како цена на средствата во банките во земјите кои имаат отворени финансиски пазари. Може да се користат и други референтни базични каматни стапки, како висината на каматната стапка на државните благајнички записи или висината на каматната стапка на меѓубанкарскиот пазар на пари.

Друго важно прашање, кое треба да се дефинира со кредитната политика на банката, се однесува на определување на фреквенцијата на повторното одредување на каматната стапка, тргнувајќи од промените на референтната каматна стапка. Промената на референтната каматна стапка има различни ефекти врз одредувањето на висината на флексибилните каматни стапки по кредитните аранжмани, во зависност од тоа дали рекалкулацијата се врши месечно, тримесечно и сл. Од друга страна, висината и варијабилноста на инфлационата стапка дејствуваат во правец на почести промени на номиналната каматна стапка.

При прифаќањето на концептот на флексибилна каматна стапка, постои потенцијална опасност за должниците - големиот пораст на стапката на инфлација да предизвика формирање на претерано висока каматна стапка, која дејствува во правец на загрозување на

профитабилноста на работењето на фирмата - должник. Тоа ја загрозува и профитабилноста на банката, поради намалената можност за отплата на кредитите од страна на фирмите и другите корисници. Од таа причина, постои можност за определување на лимити во кредитните аранжмани, во чии граници може да се формираат флексибилните каматни стапки.

Од друга страна, доколку се применуваат фиксни каматни стапки на долгорочните кредити и на депозитите, како главен извор на кредитен потенцијал на банките, постои опасност од губење на профитабилноста на банката, доколку дојде до поголем пораст на каматните стапки на финансискиот пазар. Оваа потенцијална опасност, доколку не се применува систем на флексибилни каматни стапки, може да се неутрализира со примена на термински операции на пазарот на фјучерси, опции и други финансиски деривати.

2.3 Колатерал

И покрај тоа што донесувањето на конечната одлука за прифаќање на кредитното барање се заснова на проценетиот капацитет на должникот за враќање на заемот, при анализата на кредитната апликација се зема предвид и можноста за обезбедување (колатерал) на конкретниот заем.

Како обезбедување (колатерал) може да се користат конкретни материјални средства: хартии од вредност, гаранции од трети лица и сл., кои корисникот на кредитот ги заложува како гаранција за сервисирање на долгот. За банката колатералот претставува еден вид на заштита, бидејќи таа може средствата во функција на колатерал да ги продаде, во случај кога должникот не успее да го врати кредитот (главнината заедно со каматата).

Одобрувањето на банкарски заеми само врз основа на колатерал, претставува многу ризична операција. Претпазлив и искусен банкарски службеник, пред сè го анализира проектираниот паричен тек, како примарен извор и основа за враќање на кредитот, а колатералот се рангира како секундарен извор за исполнување на обврските по заемот.

Секој облик на средства или право на нивно поседување, може да послужи како колатерал, меѓутоа нивната прифатливост од страна на банката е детерминирана од повеќе фактори, како:⁹

- дали средствата во функција на колатерал се маркетабилни;
- дали колатералот може да биде продаден во секое време;
- дали нивната цена е утврдена и/или дали е можно нивно вреднување;
- дали постојат одредени пречки при пренесувањето на правото на сопственост на колатералот;
- дали е неопходна физичка контрола на колатералот за да тој биде ефективен;
- доколку банката прифати гаранција како колатерал, колкава е веројатноста дека гарантот ќе ги изврши преземените обврски, во случај на нивно неизвршување од страна на главниот должник.

Колатералот може да се јави во неколку форми, од кои основни се следните видови:

1. готовина и еквиваленти на готовината (готовински и термински депозити, депозитни сертификати-CDs, штедни депозити и MMMF (money market mutual funds), поради нивната висока ликвидност на развиените финансиски пазари;

2. хартии од вредност - генерално ги вклучуваат државните обврзници, благајнички записи, како и акции и обврзници издадени од реномирани корпорации и банки;

3. побарувања од редовното работење;

4. недвижности;

5. опрема;

6. резерва на суровини, недовршени и готови производи;

7. предмети со голема вредност - уметнички слики, антиквитети, накити и сл.;

8. гаранции од трети лица и фирми.

⁹ "Credit policy and procedures", Bankakademic International", Frankfurt/Main, 2000, str.139

Може да се заклучи дека прифаќањето на колатерал како поддршка на заемот, претставува можност на кредитобарателот да ги добие потребните дополнителни средства за финансирање на своето работење. Од друга страна, доколку банката изврши реално вреднување на колатералот, обезбедува задоволителен степен на сигурност во уредно сервисирање на долгот.

Треба да се има предвид дека и самиот колатерал, кој се јавува во многу облици, е оптоварен со ризик. Затоа, она што добива приоритет при донесувањето на кредитната улога е оцената на потенцијалот на кредитобарателот за враќање на заемот. Колатералот се користи во исклучителни случаи.

2.4 Заштитни клаузули

Во кредитниот договор може да се предвидат разновидни клаузули (covenants), кои претставуваат еден вид обезбедување за кредиторската банка. Овие заштитни клаузули во современи услови стануваат позначајни и од договорениот колатерал во кредитниот аранжман. Основната цел на внесување на овие заштитни клаузули е да се влијае на деловната политика и однесување на должникот, со цел да се минимизира кредитниот ризик. Најчесто користени се следните клаузули:¹⁰

- фирмата се обврзува дека во периодот на траење на банкарскиот кредит ќе поднесува во банката одреден сет на финансиски извештаи;
- фирмата се обврзува дека во периодот на користење на кредитот ќе го одржува обртниот капитал на определено минимално ниво;
- фирмата не смее да врши билансни промени или сопственички трансформации без одобрување од банката;
- фирмата не смее да влегува во нови кредитни задолжувања;

¹⁰ Milutin Cirovic, "Bankarstvo", Beograd, 2001, str.125

- фирмата не смее да купува хартии од вредност (освен државни обврзници), со што не би влегла во шпекулативни трансакции кои би го зголемиле кредитниот ризик;
- фирмата не смее да врши аквизиција на други фирми или да влегува во процеси на фузија, без банкарско одобрение;
- доколку дојде до промена на одредени индикатори врз основа на кои е извршена кредитната анализа (во поглед на профитабилноста, обртот на средствата, структурата на капиталот и ликвидноста), може да се примени ограничување на исплатата на дивиденда на акционерите, плати и награди на менаџерите и сл.

3. Мониторинг на извршување на кредитните обврски

По одобрувањето на кредитот, банката не врши само технички работи околу наплата на доспеаните кредитни рати и камата, туку и мониторинг на сите кредитни пласмани кои се во оперативна функција. Константната контрола на кредитниот ризик на кредитокорисникот е неопходна, за да може навремено да се преземат корективни акции, доколку дојде до застој во сервисирањето на долгот од страна на должникот.

Периодичните посети на должникот се корисни, не само заради подобро запознавање со текот на операциите кај корисникот на кредитот, туку и за навремено откривање на сите потенцијални проблеми преку блиските контакти со менаџерите. Секој одделен контакт со должникот (дури и телефонскиот разговор), треба да се внесе во кредитното досие на корисникот на кредитот, како забелешка од остварениот контакт.

Поради постојаната промена на макроекономските услови во кои работи должникот, се менува неговата финансиска состојба и неговите перформанси, што наложува потреба од перманентно повторно оценување на кредитниот ризик и промената на кредитниот рејтинг на конкретниот заем. Оцената на портфолио ризикот, концентрацијата и

висината на резервите за покривање на загубите по заемите, се засновани на систем на активности, кои вклучуваат постојана процена на индивидуалните кредитни ризици и промените во кредитниот рејтинг на поединечните заеми.

Во случајот на долгорочните кредити, повторна оцена на кредитниот ризик се врши најмалку еднаш годишно. Оваа ревизија вклучува анализа на последните финансиски извештаи на должникот и сите релевантни информации. Фреквенцијата на ревизијата зависи и од типот на заемот.

Дополнително, за време на инвестиционата фаза на проектот кој е финансиран со користење на заем, мониторингот може да биде многу значаен, поради потврдување на наменското користење на одобраниот заем. Доколку проектот не се одвива според предвидениот план, може да биде доведено во прашање продолжувањето на неговата понатамошна кредитна поддршка.

Банките и другите финансиски институции со развиена кредитна политика, имаат детално разработени процедури кои јасно ги истакнуваат потребите и обврските за мониторинг на кредитниот ризик и содржат специфични барања и одговорности од лицата кои се за тоа задолжени. Прифатената процедура од страна на кредитниот службеник во извршувањето на деталниот кредитен мониторинг е со основна цел утврдување на примарните карактеристики на кредитот. За таа цел тој се фокусира на следните четири области:¹¹

- кредитен квалитет: дали финансиската состојба на должникот е значително влошена, така што остварувањето на плановите е доведено во прашање;
- согласност: дали должникот ги почитува кредитните обврски договорени со кредитниот аранжман,
- безбедност: дали факторите кои влијаат на вредноста и покриеноста на обезбедувањето се материјално променети, пример дали обезбедувањето е сè уште осигурано;
- профитабилност: дали кредитот продолжува да ја обезбедува маржата на профитабилност т.е. дали приносот во однос на степенот на ризикот е сè уште на задоволително ниво.

¹¹ Credit policy and procedures", Bankakademic International", Frankfurt/Main, 2000, str.189

Одговорите на овие прашања откриваат дали постојат проблематични заеми, а истовремено менаџментот добива информација за квалитетот на кредитното портфолио во целина. Кај проблематичните заеми обично веднаш се преземаат корективни акции, по пат на склучување на договори за реструктурирање на заемот, барање на дополнителен колатерал и сл. Реструктурирањето може да опфати репрограмирање на заемот, при што преку соодветни мерки како промена во производната програма и воведување нови производи, промени во политиката на маркетинг, намалување на платите и другите трошоци, доаѓа до зголемување на способноста на должникот за отплата на долгот. Може да се донесе и одлука за спроведување на санациона постапка, во кој случај банкарски стручњаци и претставници на претпријатието-должник заеднички разработуваат најприфатлива варијанта на санациона програма.

4. Портфолио стратегија на кредитните пласмани

Покрај перманентната контрола на сервисирањето на обврските по одобрените заеми, менаџментот на банката врши постојан мониторинг и на целокупното кредитно портфолио на банката. Оваа контрола има основна цел да го лимитира ризикот произведен со комбинација на индивидуалните заеми.

Основни цели на мониторингот на кредитното портфолио се следните:¹²

- да се потврди дека формулирањето на условите на кредитите не ги надминува поставените лимити од страна на банката за секој одделен критериум;
- да се процени трендот во портфолиото на заеми;
- да се осигура дека лимитите за секој одделен критериум, детерминирани со кредитната политика на банката, се така

¹² Credit policy and procedures", Bankakademic International", Frankfurt/Main, 2000, str.190

дефинирани што влијаат на минимизирање на портфолио ризикот и максимизирање на профитот.

Доколку банката има повеќе кредитни филијали, информациите за локалните портфолија се испраќаат до централната локација, за севкупна анализа.

Мониторингот на кредитното портфолио, преку прикажување на добиените информации во соодветни дијаграми и табели, многу јасно ги покажува развојните трендови и подрачјата кои бараат посебно внимание.

Некои од поважните трендови кои би требало да се согледаат се следните:

- неперформансните средства и заеми;
- рангирање на ризикот - по број на должници во секоја категорија на кредити и по вредност на ненаплатените суми во секоја категорија на ризик;
- трендови на концентрација - по индустриски области и географска локација;
- резерви за покривање на загубите во однос на стапката на одобрените заеми;
- технички приговори;
- профитабилност;
- пазарни податоци, како број на кредити, број на должници и сл.

Тргувајќи од концептот дека банката може да се набљудува како колекција на активата и пасивата, портфолио стратегијата има посебно значење од аспект на диверзификацијата на заемната актива, како и формирање на структурата на каматните стапки за кредитите со различен квалитет. Во принцип банките покажуваат аверзија кон ризикот, но истовремено настојуваат да остварат повисоки стапки на принос. Затоа, тие се наоѓаат во ситуација да бараат рамнотежно ниво меѓу висината на ризикот и очекуваниот принос. Доколку разните типови на заеми содржат различен степен на ризик, менаџментот на банката има задача да одреди различни премии на ризикот. Адекватната портфолио стратегија на банката, во поглед на заемните пласмани, бара активна супервизија и планирање од страна на менаџментот на банката.

5. Илустрација на содржината на кредитно барање

Crimson Capital Corporation

Фонд за кредитирање на мали и средни претпријатија

1. Намена и извори на средствата

Краток опис за намената и начинот на користење на средствата од кредитот. _____

Наведете детална листа на трошоци кои ќе се покријат со кредитот.

Намена		Извори на средствата				
	Трошоци	Нови влож. на сопственикот	Претходни вложувања на сопств.	Оперативен паричен тек	МСП фонд	Др.извори на финансирање

*Ве молиме, доколку сметате, приложете детален преглед на постоечките и планираните “Други извори на финансирање”.

2. Обезбедување

Сите кредити, одобрени од МСП фондот, задолжително се покриени со инструменти за обезбедување. Следните инструменти се прифатливи: неотповиклив акредитив, полиса за осигурување на извозот, бариран чек, меница, лични и корпоративни гаранции или друго обезбедување врз основа на залог на средства и побарувања. Наведете го обезбедувањето, без оглед дали е тоа постоечко средство или ново средство кое треба да се набави со кредитот. Дадете краток опис на инструментот за обезбедување (големина, старост, производство, произведено и сл.)

ОПИС НА ОБЕЗБЕДУВАЊЕТО			
Постоечко средство Краток опис	Сегашна вредност МКД	Метод на вреднување*	Сегашен сопственик на средството

*Методот на вреднување може да биде трошочен, проценка на вредноста, брокер, купувач, книговодствена вредност или сопствено мислење. Доставената проценка не смее да биде постара од една година.

3. Профил на компанијата и поврзаните субјекти

Основни податоци за вашето друштво, вклучувајќи кратко сиже за историјатот на друштвото, најважните достигнувања во последните три години и ваш сегашен фокус. Доколку друштвото врши повеќе дејности, секоја од нив треба посебно да се опише. Исто така, дадете краток опис на видот на дејноста, бројот на вработени, краток опис на индустријата во која работите, главните пазари, дистрибутивна мрежа и други позначајни поврзувања со други правни субјекти.

4. Производство и снабдувачи

Опишете го целиот произведен/технички процес и оперативните фази. Исто така, наведете ги планираните инвестиции, локација на објектот, просечна старост на машините и опремата итн. Доколку сметате дека е потребно, приложете дијаграми.

Капацитет

Кој е сегашниот капацитет на производството (во единици) со постојната опрема и во постојните објекти, односно пред бараниот кредит? Кој ќе биде капацитетот по добивањето на бараниот кредит? Врз база на кој процент на искористеност на капацитетот се правени

проекциите? Колку работни смени се потребни за исполнување на овој капацитет? Дали постојат проблеми при набавката на одредена суровина и дали постојат ограничувања на набавките по квалитет или квантитет?

Снабдувачи: Листа на сите поголеми снабдувачи, постоечки и идни.

Главни снабдувачи	Град	Суровина	Постоечки или иден	Услови на плаќање

Производи

Листа на сите постоечки и нови производи кои претставуваат најмалку 10 % од минатите и идни продажби. Производите со помало учество во продажбата вклучете ги во категоријата “Други”. Ставете го знакот “*” доколку сте вие единствен производител на даден производ во регионот.

	Единица мерка	Годишна продажба		
		цена/единица	бр.на единици	вк.продажба
Постоечки производи и услуги				
Нови производи и услуги				
Вкупно:				

Преглед на производните трошоци за првата година од доставените проекти

Наведете го производот	Производ “А” (во МКД)	%	Производ “Б” (во МКД)	%
Продажба				
Производни трошоци				
Суровини				
Резервни делови				
Пакување, брендирање				
Работна сила				
Царина				
Транспорт				
Енергија				
Друго				
Вк.производни трошоци				
Бруто добивка				

5. Пазари

Детално опишете ги пазарните сегменти во кои дејствува вашето друштво, односно типови на купувачи кои сега купуваат производи од вас. Како ја развиевте постојната база на купувачи? Зошто купувачите ги купуваат вашите производи (цената, довербата, квалитетот, недоволна понуда итн.)? Што го ограничува проширувањето на вашиот удел на пазарот (оддалеченоста, тарифите и др)?

Дали очекувате продажба на нов купувач како резултат на ова финансирање? Каква маркетинг стратегија ќе применете и како ќе ги рекламирате вашите производи со цел да ги развиете релациите со купувачите? Доколку планирате маркетиншка кампања, наведете кон што е насочена и колкави се трошоците за истата.

Како и од кого (на пр. производител, продавач на големо, дистрибутер) ќе бидат дистрибуирани производите? Во чија сопственост се средствата со кои производите ќе бидат транспортирани? _____

Купувачи

Наведете го секој купувач кој учествува со најмалку 10 % во минатите и идни продажби. Помалите купувачи вклучете ги во категоријата “Други”.

Купувач	Град/земја	ПРОДАЖБА		Услови на плаќање(денови)
		Остварена	Проектирана	
Постоечки				
Нови				

Обезбедени продажби

Наведете ги сите обезбедени нарачки и потпишани договори, започнувајќи со крајот на месецот во кој сте го поднеле барањето за кредит. _____

6. Карактеристики на индустријата и конкуренцијата

Наведете ја големината на пазарот на индустријата во која делувате и дали истиот се зголемува или намалува. Дали се заканува влез на нови производи? Како се рангира вашето друштво, според неговата големина и структура, во однос на просекот во индустриската гранка? Што го детерминира успехот во вашата индустрија?

Конкуренција: Листа на конкуренти.

Друштво	Град	Производ	Пазарна локација	Државно или приватно

7. Менаџмент и корпоративно управување

Клучни раководители						
Позиција	Бруто надомест	Име и презиме	Место и датум на раѓање	Постојана адреса	Образование (степен или едукација)	Работен стаж

Опишете ги специфичните искуства, вештини и обуки на клучните раководители. Колку истите се релевантни за обврските на работното место? Приложете биографии за клучните раководители или поединечно за секој клучен раководител, наведете ги нивните претходни вработувања, одговорности и од кога се вработени на сегашното работно место. _____

8. Вработени

Наведете го вкупниот број на вработени пред добивање на кредитот, планирани дополнителни вработувања по добивање на кредитот, проектирани бруто-плати за постоечките и нови вработени.

Дали за планираните нови вработувања пазарот на работна сила располага со лица кои според своите квалификации одговараат на потребите на друштвото? Каде тие ќе се обучуваат?

Доколку се вработуваат сезонски работници, во кои месеци од годината се планира нивно ангажирање?

9. Финансиска анализа

Средства

Бараните финансиски податоци треба да дадат реална слика за: активностите на друштвото во минатото (две години историски податоци), тековна финансиска состојба и проекции. Дадете опис на најзначајните основни средства и нивната физичка состојба. Дали некое значајно средство треба да биде заменето со ново во наредните 2-3 години? Наведете го методот на пресметка на амортизацијата на средствата.

Доставете најнова проценка на вредноста на резервите. Колкав дел од резервите е застарен? Колку денови се потребни да се продаде резервата која е лесна за продажба? Колкаво е процентуалното учество на производството во тек и готовите производи во вкупните резерви?

Наведете ги останатите значајни средства на друштвото, вклучувајќи ги хартиите од вредност, капитални удели во други друштва и нематеријални средства!

Заклучно со крајот на месецот кој му претходи на месецот во кој е поднесено кредитното барање, поединечно набројте ги сите поединечни побарувања кои изнесуваат 10 % и повеќе од вкупните побарувања.

Побарувања Име на купувачот	Услови на плаќање во денови	Износ (МКД)	% од вкупните побарувања	Тековни- во рок на плаќање	Со изминат рок на плаќање

Обврски

Поединечно наведете ги сите обврски кои претставуваат 10 % и повеќе од вкупните обврски кон снабдувачите. Доколку обврските кон снабдувачите не го изминале рокот на доспевање, вклучете ги во колоната: Тековни!

Обврски Име на снабдувач	Услови на плаќање во денови	Износ (МКД)	% од вкупните обврски	Тековни - во рок на плаќање	Со изминат рок на плаќање
Вкупно:					

Наведете ги сите очекувани датуми на плаќање за сите обврски кон снабдувачите кои се 20 % и повеќе од вкупните обврски. Наведете ги планираните датуми на плаќање на обврските кои се во задоцнување 90 и повеќе денови и учествуваат најмалку 5 % во вкупните обврски!

Други постоечки и предвидени краткорочни или долгорочни обврски со датумот на кој е поднесено ова барање, вклучувајќи ги и краткорочните и долгорочни обврски платени во последните 24 месеци.

Дали имате кредит кој не сте го подмирувале во согласност со договорените одредби? Доколку постои, каков е статусот на секој кредит поединечно и каков е односот со секој од овие кредитори? Дали се случило да се активира ваше обезбедување или друго средство во сопственост на претпријатието? Дали сте платиле какви било провизии по основ на доцнење со отплата или други пенали?

Дали имате други билансни и вонбилансни обврски кои не се прикажани во Билансот на состојба, како што се: издадени гаранции, обврски кон поврзани субјекти, лизинг или судски спорови? Доколку има, опишете ги во целост!

Биланс на успех

Направете споредбена анализа на продажбата и профитот во тековниот период, односно година со истите од претходниот период. Доколку со проекциите се предвидува пораст на продажбата и профитот, наведете ги причините, обезбедувајќи одржливи и реални претпоставки за поддршка на проекциите. Доколку постојат, опишете ги поголемите промени во проекциите на трошоците.

10. Ризик и фактори на амортизирање

Кои се најзначајните ризици/проблеми со кои може да се соочи вашето друштво во периодот на користење на кредитот? Што ќе се преземе со цел да се намали ризикот? Опишете сè што би можело да има материјално влијание врз работењето на друштвото!

11. Еколошки ризици и усогласеност со регулативата за заштита на околината

Какви дозволи од надлежните органи се потребни за вршење на активностите на вашето друштво? Наведете ги сите дозволи кои треба да се обезбедат од надлежните органи и доколку поседувате вакви дозволи приложете копии од истите:

Вид на дозвола	Издадена од (надлежен орган)	Издадена Да/Не

Каков отпад (емисија на гасови, отпадни води, цврст отпад) се создава од производството? Како се ослободувате од отпадот? Дали користите технолошки или менаџмент приоди со цел да се минимизира обемот на отпад?

Дали друштвото работи во согласност со сите македонски институционални и даночни прописи?

12. Финансиски информации за сопственост

За секој содружник/акционер кој поседува 25 % и повеќе од капиталот на друштвото, наведете ги сите лични средства и обврски кои се над 60.000 МКД. За секој содружник/акционер наведете го вкупниот персонален годишен приход и проектираните приходи.

Заклучок

Процесот на кредитирање е една од најзначајните функции на комерцијалните банки и другите финансиски институции. Преку одобрените заеми, стопанските субјекти и домаќинствата ги обезбедуваат дополнителните средства потребни за финансирање на нивниот развој и потрошувачка.

Менаџментот на финансиските институции врши проценување на ризикот и приносот на секој поединечен заем. При донесувањето на конечната кредитна одлука се проценуваат повеќе фактори, како: способноста на претпријатието да го врати заемот, рејтингот на претпријатието, потребата од користење на заемот, намената на средствата и сл.

Основа за донесување на квалитетни деловни одлуки во секоја финансиска институција е воспоставување на генерална кредитна политика, како збир на процедури и критериуми, кои ќе им помогнат на одговорните лица во евалуација на кредитниот ризик, како основа за одобрување на заемот.

Процесот на кредитирање, кој тргнува од усвоената генерална кредитна политика, го опфаќа поднесувањето и процесирањето на кредитните апликации, процес на кредитна анализа од страна на банкарките службеници и општите процедури за одржување на кредитната архива и размената на потребните информации со корисниците.

Неопходен предуслов за постигнување успех во работењето на една финансиска институција претставува креирањето на т.н. ”кредитна култура” на менаџерско ниво, соодветна на бизнис опкружувањето. Во банките со развиена кредитна култура постојат заеднички пристапи на сите вработени во вреднувањето на кредитниот ризик и соодветниот принос, како и јасна перцепција за тоа кое ниво на ризик е прифатливо.

Процесот на кредитирање започнува со поднесување на кредитно барање од страна на фирмите или индивидуалните лица. Кога потенцијалниот корисник на заем е идентификуван, одговорниот банкарски службеник го иницира процесот на донесување на кредитна одлука, преку прибирање и анализа на податоци со кои би се одредил

степенот на усогласеноста на конкретната апликација со тековната кредитна политика. Преку стручната анализа, банкарскиот службеник ја проценува вистинската потреба на кредитобарателот од дополнителни финансиски средства, избор на соодветна терминска структура и план на амортизација на заемот, како и соодветниот тип на кредит.

Банката располага со информации за клиентите врз основа на претходната соработка со нив, така таа може да се набљудува како еден вид на рејтинг агенција. Исто така, таа доаѓа и до дополнителни податоци за корисниците од страна на кредитно-информативните агенции, кои прибираат информации од неколку милиони компании и ги публикуваат во редовни кредитни извештаи.

Важен дел од вкупната документација која се бара од кредитобарателот е бизнис планот, која му помага на банкарскиот службеник да се запознае со кратката историја на бизнисот на кредитобарателот и да изврши правилна процена на идниот ризик во работењето.

Основните фактори кои влијаат на висината на кредитниот ризик се содржани во познатото правило “5C”, а се однесуваат на: карактер (character), капацитет (capacity), колатерал (collateral), капитал (capital) и услови (conditions).

Под поимот структурирање на кредитот се подразбира договорно утврдување на условите под кои се склучува кредитниот договор помеѓу банката и корисникот на заемот. Главни елементи на структурата на кредитот се: рокот на исплаќање на кредитот, висината на каматната стапка, обезбедувањето, заштитните клаузули и др.

Поделбата на кредитите според рочноста на краткорочни, среднорочни и долгорочни ја одразува временската димензија на кредитот и намената за која се користат средствата (финансирање на тековни потреби од обртни средства или вложувања во фиксни средства).

Постапката на утврдување на каматната стапка го опфаќа прашањето на реално утврдување на номиналната каматна стапка, како и премијата на ризикот како израз на кредитниот ризик на индивидуалниот заем. Значаен е и изборот на референтната каматна стапка, како базична стапка на финансиските ресурси на банката и избор во користењето на фиксна или варијабилна каматна стапка.

И покрај тоа што донесувањето на конечната одлука за прифаќање на кредитното барање се заснова на проценетиот капацитет на должникот за враќање на заемот, при анализата на кредитната апликација се зема предвид и можноста за обезбедување (коллатерал) на конкретниот заем, кој може да се јави во неколку форми.

Во кредитниот договор може да се предвидат разновидни клаузули (covenants), кои претставуваат еден вид обезбедување за кредиторската банка. Основната цел на внесување на овие заштитни клаузули е да се влијае на деловната политика и однесување на должникот, со цел да се минимизира кредитниот ризик.

По одобрувањето на кредитот, банката не врши само технички работи околу наплата на доспеаните кредитни рати и камата, туку и мониторинг на сите кредитни пласмани кои се во оперативна функција. Константната контрола на кредитниот ризик на кредитокорисникот е неопходна, за да може навремено да се преземат корективни акции, доколку дојде до застој во сервисирањето на долгот од страна на должникот.

Покрај перманентната контрола на сервисирањето на обврските по одобрените заеми, менаџментот на банката врши постојан мониторинг и на целокупното кредитно портфолио на банката. Оваа контрола има основна цел да го лимитира ризикот произведен со комбинација на индивидуалните заеми.

Користена литература

1. **“Credit policy and procedures”**, Bankakademic International", Frankfurt/Main, 2000.
2. **“ Financial institutions”**, Rose, Kolari, Fraser, 1993
3. **“Bankarstvo”**, Milutin Cirovic, Beograd 2001